

Comprar una propiedad en México siendo extranjero

Cómo funciona el proceso de verdad, quién te protege y qué
verificar antes de firmar

Por qué existe esta guía

Los compradores extranjeros en México rara vez pierden dinero porque la ley esté en su contra. No lo está. Pierden dinero porque dieron por hecho que el proceso funcionaba como el de su país y nadie les corrigió hasta que fue tarde.

El error más caro tiene que ver con el notario. En México el notario público es un funcionario que da validez a la operación y calcula los impuestos. **No te representa a ti.** Tampoco representa al vendedor. No existe la figura del abogado del comprador que revisa todo en tu nombre salvo que lo contrates tú, y casi ningún comprador extranjero lo hace porque supone que el notario ya lo está haciendo.

Esta guía explica la mecánica: qué puedes tener legalmente, cómo funciona el fideicomiso y cuánto cuesta de verdad, quién hace qué, y qué verificar concretamente antes de firmar. No es asesoría legal, y conviene que tu propio abogado revise tu compra en particular.

1. Qué puedes tener, y cómo

La constitución mexicana restringe la propiedad directa de extranjeros dentro de los 50 kilómetros de costa y los 100 de frontera. Esa es la **zona restringida**, y cubre toda la Riviera Maya, toda la costa de Yucatán, y Mérida.

Mérida engaña. En todas partes se la describe como ciudad de tierra adentro, y es frecuente que le digan al comprador que queda fuera de la zona. No queda. El centro está a 36 kilómetros de la costa a la altura de Chicxulub, y el norte, que es donde busca la mayoría de los compradores extranjeros, Temozón Norte, Dzityá y Cholul, está a 25 a 29 kilómetros del mar. Incluso el periférico sur, el punto más alejado del municipio, queda a 46. Todo cae dentro de la franja de 50 kilómetros, así que comprar en Mérida requiere fideicomiso.

Valladolid sí está fuera de verdad, a 93 kilómetros de la costa más cercana. Ahí puedes escriturar directamente a tu nombre, como cualquier comprador mexicano, sin fideicomiso y sin permiso.

Dentro de la zona restringida hay dos estructuras legales.

El fideicomiso. Un banco mexicano tiene el título como fiduciario y tú eres el beneficiario. Tienes todos los derechos de uso, renta, modificación, venta y herencia. La vigencia es de 50 años, renovable, y puedes cambiar de beneficiario cuando quieras. Es la vía estándar para una compra residencial y la entiende cualquier notario, aseguradora de títulos o banco en México.

Una sociedad mexicana. Adecuada para quien adquiere varias propiedades de inversión o gestiona rentas cortas a escala. Puede ser más eficiente fiscalmente con los ingresos por renta, pero arrastra obligaciones contables y fiscales anuales gane o no gane la propiedad. Para una sola casa suele dar más trabajo del que ahorra.

Ninguna de las dos es un truco ni un rodeo. Son los mecanismos ordinarios previstos, y el fideicomiso lleva décadas usándose.

2. Lo que cuesta de verdad el fideicomiso

Casi todas las cifras publicadas sobre el fideicomiso lo meten todo en un rango vago. Esta es la parte que nadie desglosa: la cuota de gobierno es fija, pública, y está publicada en el Diario Oficial de la Federación.

CONCEPTO	IMPORTE 2026
Permiso de la SRE para constituir el fideicomiso	\$21,650 MXN
Ampliar la vigencia, en plazo	\$595 + \$9,740 MXN
Ampliar la vigencia, fuera de plazo	\$595 + \$10,615 MXN

Sobre esa cuota de gobierno, el banco cobra su propia comisión de apertura y una cuota anual de administración que hoy suele moverse en torno a los 500 a 800 dólares al año, según el banco y el valor de la propiedad.

De esa tabla salen dos cosas. La cuota del permiso es la misma para una propiedad de 200.000 dólares que para una de 2 millones, así que pesa mucho más en una compra modesta. Y dejar vencer la vigencia te cuesta dinero sin darte nada a cambio, que conviene recordar dentro de unos años cuando llegue el aviso de renovación y parezca correo basura.

3. Quién hace qué de verdad

Esta es la parte que no se traduce desde Estados Unidos o Canadá, y equivocarse aquí es lo que hace que una compra salga mal.

El notario público. Un abogado nombrado por el gobernador del estado, con una función pública acotada. Verifica el título, revisa gravámenes, calcula y retiene los impuestos, e inscribe la escritura en el registro público. Su papel es que la operación sea válida. **No es el defensor de nadie**, y no te va a decir que estás pagando de más ni que ese desarrollo tiene mal historial de entregas.

El banco. Actúa como fiduciario y tiene el título. No es parte de la negociación y no verifica si la compra es buena.

Tu asesor inmobiliario. Busca y negocia. Pregúntale directamente a quién representa, porque en México es habitual que un mismo agente lleve las dos partes de la operación, lo cual es legal y conviene saberlo antes de decirle cuál es tu precio máximo.

Tu propio abogado. Opcional, y el que todo el mundo se salta. Es la única persona de la cadena cuyo trabajo es proteger tus intereses en concreto. En una compra de cualquier tamaño, sus honorarios son poca cosa al lado de lo que cuesta un problema de título.

4. El proceso, paso a paso

PASO	QUÉ PASA	DURACIÓN HABITUAL
Oferta	Carta de intención, normalmente no vinculante, con precio y términos	Días
Anticipo y contrato	Se firma promesa de compraventa y se deposita el anticipo	1 a 2 semanas
Debida diligencia	Historial de título, gravámenes, permisos, régimen de condominio	2 a 4 semanas
Avalúo	Valuación oficial, base para los impuestos	1 a 2 semanas
Permiso SRE	Se solicita a través del banco, si es zona restringida	3 a 8 semanas
Constitución del fideicomiso	Banco y notario preparan la escritura	2 a 4 semanas
Cierre	Firma, pago, retención y entero de impuestos	1 día
Inscripción	La escritura se inscribe en el registro público	4 a 12 semanas

Para una reventa en zona restringida, cuenta con dos a cuatro meses desde la oferta aceptada hasta la firma. El permiso de la SRE y el registro son las dos etapas que nadie puede acelerar, y las dos quedan fuera del control de todos los que participan en la operación.

La inscripción ocurre después del cierre. Eres propietario desde la firma, pero el papeleo se cierra más tarde, y no conviene dar la operación por terminada hasta tener la escritura inscrita en la mano.

5. Qué verificar antes de firmar

El historial del título y, en concreto, si el terreno fue ejido alguna vez. El ejido es tierra agrícola de propiedad comunal y solo se puede vender de forma privada una vez convertida mediante un proceso legal formal. Un terreno mal convertido produce un título que parece válido y no lo es. Esta es la forma más común de que un comprador extranjero pierda dinero en esta región. Pide la cadena de título completa, no solo la escritura actual.

Certificado de libertad de gravamen. Confirma que no hay nada inscrito contra la propiedad. Reciente, no del año pasado.

Predial y servicios al corriente. El predial y el agua impagados siguen a la propiedad, no al dueño anterior.

El régimen de condominio y su reglamento. En un desarrollo de departamentos, ese documento rige lo que puedes hacer, incluido si se permite la renta corta. Hay compradores que han descubierto después de firmar que el edificio prohíbe justo el uso para el que compraron.

En preventa, el historial de entregas del desarrollador. No el folleto ni el departamento muestra. Qué proyectos han terminado, si entregaron a tiempo, y qué dice el contrato que pasa si no lo hacen. La preventa entra a mejor precio precisamente porque estás asumiendo riesgo de construcción y de entrega, y ese riesgo está metido en el descuento.

6. Preventa o reventa

La preventa suele entrar por debajo del valor proyectado a la entrega, con pagos repartidos durante la construcción. Estás comprando un plano. Los riesgos son el historial del desarrollador y la fecha de entrega.

La reventa te da certeza. Ves exactamente lo que compras, la renta empieza de inmediato si la vas a poner, y el financiamiento es más accesible. Esa certeza se paga.

Ninguna es mejor. La preventa encaja con quien tiene horizonte de dos o tres años y tolera el riesgo de obra. La reventa encaja con quien quiere usar la propiedad este año, o necesita que el ingreso empiece ya.

7. Antes de empezar: documentos

- Pasaporte, y tarjeta de residencia si la tienes
- Comprobante del origen de los fondos, que te van a pedir tanto el banco como el notario

- RFC, si vas a poner la propiedad en renta
- Documentos de estado civil, porque afectan a cómo se escritura
- Tu propio abogado contratado, antes de la promesa de compraventa y no después

Esta guía es solo informativa y no constituye asesoría legal, fiscal ni financiera. Las cuotas de gobierno, los requisitos y los plazos cambian, y cada compra depende de hechos concretos de la propiedad y del comprador. Las cuotas de la SRE citadas son las publicadas en el Anexo 19 de la Resolución Miscelánea Fiscal para 2026 y están sujetas a modificación. Mexico Luxury Properties recomienda a todo comprador contratar asesoría legal mexicana independiente antes de firmar cualquier contrato o entregar cualquier anticipo.

MexicoLuxury
PROPERTIES

SIGUIENTE PASO

Dónde entramos nosotros

Mexico Luxury Properties trabaja exclusivamente con compradores y vendedores extranjeros en la Riviera Maya y Yucatán. Nuestros agentes están certificados por el estado de Quintana Roo y son miembros de la National Association of Realtors.

Te vamos a decir qué preguntarle al notario, qué documentos exigir antes del anticipo, y cuándo un precio no tiene sentido. Las propiedades son la parte fácil.

Veinte minutos. Sin discurso de venta y sin presión.

AGENDA UNA LLAMADA DE 20 MINUTOS

calendly.com/mexico-luxury-properties/20min

mexicoluxuryproperties.com

hello@mexicoluxuryproperties.com